



“ESTAMOS DESARROLLANDO 1.200 VIVIENDAS CON ENTREGAS EN LOS PRÓXIMOS CUATRO O CINCO AÑOS”

ELABORADO POR GRUPO EGIDO
PARA OBSERVATORIO INMOBILIARIO

“Creemos firmemente en las virtudes del Sur de Madrid”. Así de convencido se muestra David Castro, director comercial de Grupo Egido, que explica que el 20% de sus unidades proyectadas se destinarán a BtR y el 80% a BtS. También asegura que la compañía tiene la capacidad para producir vivienda de calidad a precios competitivos.

¿Cuáles son las principales promociones que ahora mismo tienen en marcha?

David Castro: En la actualidad estamos presentes en la Comunidad de Madrid, en Pinto, Parla, Móstoles, San Martín de la Vega, Ciempozuelos y Aranjuez y fuera de la Comunidad en Toledo y Salamanca. Estamos desarrollando 1.200 viviendas con entregas en los próximos cuatro o cinco años, de las que destinaremos el 20% a BtR y el 80% a BtS. En lo relativo a proyectos en ejecución, el 90% de nuestras viviendas están formalizadas vía contrato de compraventa.

Nuestro criterio selectivo a la hora de invertir en materia prima nos ha permitido posicionarnos en plazas en períodos duraderos de tiempo, promoviendo en diferentes fases nuestros proyectos. Ade-

más, en nuestra plaza por excelencia, que es Pinto, estamos en un momento crucial, dado que el nuevo desarrollo de la ciudad, Punctum Millenium, con una superficie de casi cuatro millones de m², va a ser tramitado con carácter definitivo en breves fechas, y aquí tenemos un gran protagonismo con la proyección de 2.000 viviendas adicionales en los próximos 10 o 15 años.

¿Cuáles son las zonas donde tienen más implantación y dónde quieren expandirse?

D.C: Apostamos por el Sur de Madrid, llevamos más de 50 años construyendo en este ámbito y son poblaciones en las que tenemos una vinculación especial. Además, son desarrollos en los que podemos proyectar nuestros modelos específicos de promociones,



disponemos de la prescripción de las plazas fruto de nuestra actividad en el pasado y tenemos la fortuna de residir en el sur y esto nos permite entender las necesidades de nuestros clientes.

Creemos firmemente en las virtudes del Sur de Madrid por sus fantásticas comunicaciones y ubicación con respecto al centro de la comunidad y sus excelentes dotaciones en materia sanitaria, educativa y de ocio. Además, tenemos la capacidad de producir vivienda de alta calidad y muy competitiva en precio que nos permite importar clientes de toda la región.

¿Cómo están impulsando la industrialización dentro de sus soluciones constructivas?

D.C: Gracias a nuestro colaborador Preinco llevamos décadas implantando la industrialización en todas nuestras edificaciones. En nuestros modelos plurifamiliares destacamos las fachadas de PHA que, además de cumplir funciones estructurales, nos permiten estéticamente establecer el sello de nuestros proyectos. Desarrollamos también bajo el paraguas de la prefabricación, núcleos de escaleras y ascensores y forjados con losas alveolares o prelosas. En el ámbito de los unifamiliares, estamos consiguiendo un grado muy avanzado de industrialización porque, además de fachadas y escaleras, si la capacidad portante del terreno lo permite, estamos actuando incluso en la cimentación. Es un apartado clave en nuestro modelo de negocio.

¿Fabricar sus propios materiales les ha servido para paliar el incremento de los costes?

D.C: Las soluciones arquitectónicas que mencionaba anteriormente nos han permitido diseñar nuestros proyectos con arreglo a esas especificaciones. Al estandarizar nuestros procesos conseguimos homogeneizar nuestros productos inmobiliarios y en consecuencia acortar los plazos de ejecución que revierten en un menor coste y una mayor rentabilidad de nuestra cuenta de resultados.

¿Podrán plantearse volver a apostar por la promoción de vivienda asequible?

D.C: Históricamente hemos sido impulsores de este régimen de vivienda. En el siglo pasado desarrollamos miles de viviendas protegidas, sin embargo, en los últimos años, y como consecuencia de nuestros ámbitos de actuación, estamos expuestos a mercados muy sensibles al precio que impedían considerar la vivienda protegida, por lo que hasta la reciente entrada del nuevo módulo no ha tenido presencia en nuestra hoja de ruta. Nuestro portfolio a corto y medio está compuesto íntegramente por vivienda libre.

¿Cómo afrontan su actividad en el sector residencial-turístico?

D.C: En nuestro caso, reinventamos nuestros productos hoteleros en formatos más cercanos al residencial, como los apartamentos de corta y media estancia. Esta tipología de alojamiento con estancias medias entre 3 y 15 días, según localización, hibrida el residencial al



DAVID CASTRO

director comercial de Grupo Egido

uso con el hotelero. Nos tiene muy sorprendidos porque es una línea de negocio con proyección. Nuestras ocupaciones medias en 2023 superaron el 90% en activos ubicados en el sur de Madrid.

¿Cómo ayuda el departamento de arquitectura a acortar los plazos y mantener la calidad constructiva?

D.C: El concurso del departamento de arquitectura en nuestro grupo ha sido fundamental para el crecimiento y consolidación de la compañía en los últimos años, no solo nos permite diseñar junto al departamento comercial y técnico proyectos a medida, sino que, además, aporta un acabado a la promoción muy importante. El control del proceso constructivo lo inicia precisamente el estudio de arquitectura, la integración vertical en nuestro grupo es total al proyectar, promover, construir y comercializar nosotros mismos todos nuestros proyectos.

